Suplemento económico de
Página/12
Domingo 13 de febrero
de 1994
Año 4 - N° 199

CASH

LOS SALARIOS DE LOS ARGENTINOS

VIAJE AL CENTRO DEL BOLSILLO

- El gerente general de una empresa líder gana 30.000 pesos por mes, 37 veces más que un cadete que cobra 800
- Los sueldos gerenciales de una firma grande oscilan entre 8.500 y 30.000 pesos, los de una mediana entre 5.200 y 17.000, y los de una chica entre 5.000 y 12.500
- La mayoría de los vendedores, docentes, empleados no jerárquicos y obreros tienen sueldos de 300 a 1.000 pesos
- Para el INDEC hay 2,5 millones de personas y más de 800.000 hogares con ingresos inferiores a 500 pesos

IMPUESTO A LA RIQUEZA

"Una medida positiva"

Por Leonel R. Massad

Enfoque, página 8

SECTOR BEBIDAS

Boom en gaseosas y cerveza y decadencia en vinos y licores

Por Miguel Angel Fuks

Página 5

SALARIOS

CUADRO 2

DESDE EL CADETE AL MANAGER

Encuesta sobre remuneraciones brutas (en pesos, promedio por cargo)

	Empresas grandes	Empresas medianas	Empresas chicas
Director o gte. gral.	29.740	17.004	12.595
Gte.administrat. y finanzas	16.371	9.997	7.776
Gte.producción	14.893	8.959	7.011
Gte.comercializ.bs.cons.masivo	13.660	9.741	6.991
Gte.comercializ.bs.capital	13.599	9.206	6.509
Gte.comercializ.servicios	13.743	8.785	6.011
Gte.relac.industriales	13.437	7.700	–
Gte.relac.institucionales	11.447	–	–
Gte.compras	8.621	5.846	–
Gte.sistemas	8.909	6.197	–
Gte.contab. o administ.	8.553	5.235	5.032
Jefe ventas	4.470	3.235	2.195
Jefe servicio técnico	4.877	3.602	3.299
Jefe comercio exterior	4.248	3.196	–
Superint.producción	5.048	3.208	3.430
Supervisor producción	2.292	1.761	1.730
Supervisor depósito	1.747	1.634	1.225
Analista presupuestario	3.033	2.038	–
Analista contable	2.304	1.975	1.876
Empleado principal	1.509	1.403	1.353
Empleado tareas grales.	1.209	1.021	955
Recepcionista	1.087	920	821
Telefonista	1.007	859	769
Chofer	1.350	973	–
Enfermero	1.259	1.158	–
Cadete	801	719	713

Aclaración: no están incluidos los adicionales (auto, colegio, medicina prepaga, jubilación privada, etc.) para los altos ejecutivos.
Fuente: Forum de Empresas, división de Executives S.A.





(Por Marcelo Zlotogwiazda) En un país donde la desocupación alcanza el 9,3 por ciento de la población económicamente activa y el subempleo otro tanto (en total hay casi 2,5 millones de personas con ese tipo de problemas), tener un trabajo formal es una suerte de privilegio. Claro que para muchos de los ocupados esa condición no es garantía de una vida digna. Puede darse el ejemplo hipotético de una familia con un jefe trabajando en Aguila Saint como medio oficial mecánico por 500 pesos y con su esposa ganando otros 430 como vendedora de Bonafide: entre ambos suman 930 pesos por mes; apenas por encima del presupuesto familiar mínimo que calcula FIDE para sectores de ingresos medio-bajos.

No es el peor caso imaginable. De un relevamiento realizado por CASH (ver cuadro 1) se deduce que hay muchísima gente que cobra por mes menos de 500 pesos; son empleados mercantiles, operarios no calificados, docentes (ver cuadro 3), cadetes, trabajadores domésticos o personal de maestranza. Si se tiene en cuenta que varios cientos de miles de jubilados reciben el haber mínimo de 150 pesos y que en las provincias y el el área rural las remuneraciones son bajísimas, en el país habría bastante más de un millón de personas que no alcanzan a reunir 500 pesos mensuales. De hecho, los últimos datos del INDEC en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de mayo del año pasado revela que hay más de 2,5 millones que cobra menos de 500 pesos.

Lo que abajo escasea, en la parte alta de la pirámide es holgura. Según una encuesta elaborada por Executives, los salarios promedio de gerentes de empresas grandes oscilan entre 8500 y 16.000 pesos (entre 5000 y 12.500 en las chicas), y en el escalón superior un director o gerente general llega a casi 30.000 pesos (ver cuadro 2) que anualizadamente equivale a 400.000.

En ese mismo estudio queda reflejado que la dispersión salarial es abismal y mucho más amplia que la de cualquier país del Primer Mundo: el sueldo del puesto máximo en las firmas de primera línea es nada menos que 37 veces más elevado que el del cadete. En realidad, la distancia entre los sueldos máximos y mínimos es aún mayor que la que muestra el trabajo de Executives, ya que mientras

CUADRO 5

CON LENTE OFICIAL

Evolución del poder adquisitivo del salario industrial 1989=100

1988	132
1989	100
1990	100
1991	127
1992	138
1993 (provisorio)	142

Fuente: Ministerio de Economía, "Argentina en crecimiento".

CUADRO 3

DOCENTES CON SUELDOS INDECENTES

(Remuneraciones de bolsillo)

	$
Maestro nacional en Corrientes (1 turno)	200
Maestro nacional en Neuquén (1 turno)	500
Maestro municipal (1 turno)	300
Maestro municipal jornada completa	629
Profesor Univer. titular máx.antig.	2000
Profesor " asociado	478
Profesor " adjunto	414
Profesor " jefe trabajos prácticos	363
Profesor " ayudante 1º	327

Elaboración propia

CUADRO 4

LA DECADENCIA

Salarios por rama de actividad en $ de diciembre 1993

	Nivel general	Industria	Comercio	Bancos	Adm. Central	Jubilación mínima
1975	1179	1146	–	–	–	–
1985	776	902	749	1434	560	289
1989	615	711	525	1383	568	194
1991	528	665	466	1189	262	186
1992	549	662	461	1238	628 (*)	170
enero 1993	563	670	466	1287	746	160
diciembre 1993	550	657	452	1264	725	150

Aclaración: Los sueldos fueron inflacionados por el índice de precios al consumidor.
(*) Efecto de la aplicación de las nuevas escalas del SINAPA (Sistema Nacional de la Profesión Administrativa).
FUENTE: FIDE (Fundación de Investigaciones para el Desarrollo)

CUADRO 1

PASANDO REVISTA

Remuneraciones netas en pesos

Empresa	cargo	salario
Standard Electric	tesorero	2.000
Banco de Créd.Argentino	evaluador de proyectos	1.950
Ventura electrodomésticos	vendedor (800 de comisiones)	1.500
Burger King	jefe de área	1.200
Bar Suárez	mozo (700 de propinas)	970
Banco de Boston	auxiliar de exportación	900
Línea 71	chofer	900
Quilmes	obrero	850
Puma	expend.comb.(410 de propina)	750
Grimoldi	vendedor (270 de comisión)	700
Manliba	barrendero	650
Librería El Ateneo	vendedor	650
Havanna	cajera	620
Bagley	obrero espec. clarquista	600
Librerías Santa Fe	vendedor	600
Musimundo	vendedor	580
Bagley	administrativo	550
Aguila Saint	medio oficial mecánico	500
McDonald's	cajero	500
Banco Mercantil	auxiliar administrativo	450
Bonafide	vendedora	430
La Rambla	(fábrica de pan) ayudante	420
Coca Cola	operario no calificado	400
Disco	cadete	350
Terrabusi	operario no calificado	350
Matarazzo	operario no calificado	350
Pumper Nic	maestranza	350
Brassovora	operario no calificado	300
River Plate	maestranza	300

Fuente: elaboración propia

los que puestos peor remunerados no tienen ningún adicional, los cargos jerárquicos obtienen beneficios extras como auto, medicina prepaga, gastos de representación, escuela privada paga para los hijos y, en muchos casos, a fin de año reciben premios.

La diferencia entre los extremos no sólo es muy grande sino que, además, se está acentuando. Mientras que la última encuesta de Executives refleja que un gerente general gana ahora 37 veces lo que un cadete, el relevamiento que esa misma consultora realizó a mediados de 1992 indicaba que el primero ganaba 35 veces más que el cadete.

En el gráfico que ilustra esta nota se advierte que un 20 por ciento de los 3 millones de hogares que registra la encuesta del INDEC tiene ingresos que ni siquiera alcanzan a cubrir el costo de una canasta básica de alimentos y bebidas. En sentido ascendente le sigue un tercio que supera ese monto pero que no llega a reunir lo que cuesta la canasta de subsistencia que elabora FIDE. Luego hay una franja de otro 30 por ciento que se ubica por encima de esa cifra aunque por debajo del valor de la canasta del INDEC; y por último hay un 20 por ciento que en teoría no sufre privaciones. Traducido en términos de distribución del ingreso, estos datos significan que mientras el 20 por ciento de los hogares de la base de la pirámide se queda con el 4,3 por ciento de toda la torta, el 20 por ciento de la punta embolsa 49,7 por ciento. Si bien es cierto que la inmensa mayoría de los economistas y sociólogos toma con pinzas los datos de la EPH en relación con los ingresos argumentando que la gente normalmente declara menos que lo realmente recibe, de todas formas los resultados de esa encuesta marcan claramente el grado de inequidad que hay en la Argentina.

Así como el relevamiento de CASH y la encuesta de Executives son como fotografías que muestran el bajísimo nivel salarial que padece muchagente, el cuadro 4 es como una película en la que se advierte el deterioro de las últimas dos décadas. Medido a pesos de hoy, mientras el promedio de salarios era en 1975 de 1179 pesos, hoy es de 550. Los números de FIDE también indican que la caída ha continuado durante este gobierno: el nivel general de remuneraciones es ahora un 5 por ciento más alto que en 1991 pero sigue un 10 por ciento por debajo que en 1989.

Más allá del promedio, la evolución no ha sido pareja en los distintos sectores de actividad. Si por ejemplo se comparan los sueldos actuales con los de 1985, se advierte que para los empleados de comercio la corrosión salarial ha sido del 40 por ciento, para los trabajadores de la industria del 27 por ciento, y para los bancarios del 12 por ciento. Lo contrario ha ocurrido con los que pudieron mantener su empleo en la Administración Pública, donde el SINAPA (Sistema Nacional de la Profesión Administrativa) ha mejorado las remuneraciones.

En el Ministerio de Economía no comparten los cálculos referidos a la industria. Según figura en la publicación "Argentina en Crecimiento", el poder adquisitivo del salario industrial subió un 40 por ciento desde 1989 (ver cuadro 5). En ese folleto no hay ninguna otra estadística sobre remuneraciones. Y por supuesto, ni una mención a la distribución del ingreso, un tema acerca del cual el gobierno ni siquiera quiere escuchar.

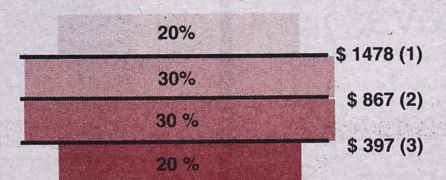
Informes de Gerardo Yomal y Jorge Oviedo

LOS GOZOS Y LAS SOMBRAS

- ✓Un gerente general de una firma líder gana 30.000 pesos por mes, 37 veces más que un cadete que cobra 800
- ✓Los sueldos gerenciales de una empresa grande oscilan entre 8500 y 30.000 pesos, los de una mediana entre 5200 y 17.000, y los de una chica entre 5000 y 12.500
- ✓La mayoría de vendedores, docentes, empleados no jerárquicos y obreros tiene sueldos de entre 300 y 1000 pesos
- ✓Para el INDEC hay 2,5 millones de personas y más de 800.000 hogares con ingresos inferiores a 500 pesos
- ✓El 20 por ciento de los hogares no alcanza a cubrir el costo de la canasta de alimentos y bebidas
- ✓Mientras el 20 por ciento de los hogares más pobres recibe el 4,3 por ciento del ingreso nacional, el 20 por ciento de arriba se queda con el 49,7
- ✓Medido a pesos de hoy, el salario medio bajó de 1179 pesos en 1975 a 550 actualmente

LA ESTRUCTURA SOCIAL DE LA ARGENTINA

Capacidad adquisitiva de los hogares
En porcentaje del total de hogares

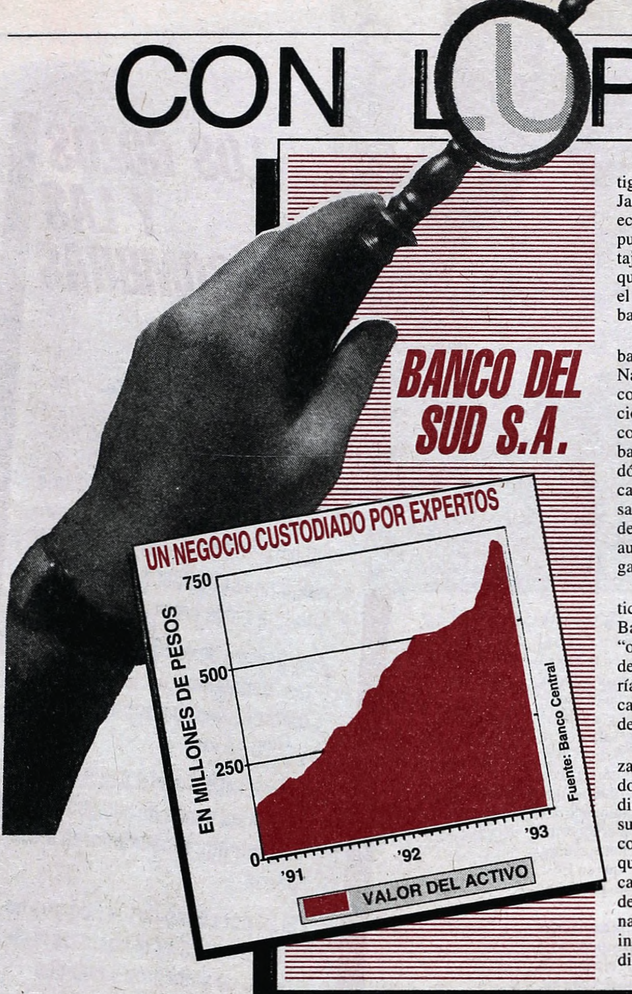


(1) Canasta IPC INDEC; (2) Canasta subsistencia FIDE; (3) Alimentos y bebidas de la canasta FIDE
Fuente: FIDE, con datos del INDEC y del relevamiento mensual FIDE.



CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



Cuando en 1989 sonaban los cañones de la hiperinflación, el antiguo accionista mayoritario y actual presidente del banco, Enrique Jaratz, vendió 70% del paquete accionario familiar a un grupo de economistas y expertos en el mercado monetario. Dos años después, el Banco del Sud iniciaba un fenomenal crecimiento, aventajando en su carrera a la mayoría de entidades financieras. Desde que rige la Ley de Convertibilidad, la entidad multiplicó por seis el valor de sus activos (ver gráfico) y aumentó los puestos de trabajo en un 35%.

En marzo del '92 cambiaron radicalmente las perspectivas del banco, al acordarse la entrada como socio de una filial del Banco Nacional de México (BANAMEX), que está entre los mayores bancos de ese país. El nuevo socio adquirió aquel año una participación del 29% en el capital de Banco del Sud. El frenesí del éxito continuó durante el segundo semestre del año pasado, cuando el banco colocó Obligaciones Negociables propias por 35 millones de dólares, amplió el capital en 7,5% y sus accionistas lanzaron al mercado una cantidad similar, reduciendo sus tenencias pero embolsando a cambio unos 20 millones de pesos en efectivo. Poco antes de las últimas fiestas navideñas, la Comisión Nacional de Valores autorizó al banco la constitución de un Programa Global de Obligaciones Negociables por hasta 150 millones de dólares.

En parte, los antiguos accionistas volverán a acrecentar su participación cuando el Banco Central les autorice la compra de Sud Bank & Trust Co. Ltd., con sede en Nassau, Bahamas. El banco "off shore" pertenece al mismo grupo de empresarios que Banco del Sud antes de su inscripción en Bolsa. Luego de que la auditoría externa tase el valor del patrimonio a comprar, Banco del Sud canjeará una cierta cantidad de acciones propias como pago por las de su filial en Bahamas.

Ricardo Arriazu, uno de los consultores económicos mejor cotizados del país, es socio del Banco del Sud. También lo es Leonardo Anidjar, ex secretario de Hacienda entre 1970-71 y miembro del directorio del banco desde hace 4 años. El eterno sueño de los consultores financieros más ambiciosos es, justamente, armar el banco propio. Inducidos por su profesión a vender sus ideas a clientes que por ellas hacen fortunas, la mayoría de los analistas carece del capital suficiente como para asociarse a un "grande" y encarar, desde allí, sus proyectos. Cuando accede al manejo de una entidad financiera, el analista puesto a banquero multiplica su creatividad e influencia sumando el dinero propio al de los ahorristas con la condición de respetar las normas legales y del Banco Central.

(Por Miguel Angel Fuks) El sector de bebidas ha sido uno de los más favorecidos por el Plan de Convertibilidad. De acuerdo con un informe sectorial de la consultora M&S, la producción fue en 1993 un 65 por ciento mayor que la de 1990. Pero tan pronto se discrimina por tipo de bebidas, se encuentran situaciones muy distintas: mientras las gaseosas y las cervezas protagonizan un verdadero boom, en vinos y licores se registra una clara tendencia contractiva.

Con una facturación superior a 4000 millones de dólares anuales, la elaboración de bebidas creció a un ritmo anual del 27 por ciento, en tanto sus precios treparon en ese trienio un 22 por ciento en dólares constantes.

Coca-Cola y Pepsi dominan el 95 por ciento del mercado interno. Sin embargo, hay marcas regionales conocidas: Pritty (Córdoba), Estambul y Pen (Santa Fe), Torasso (Noroeste), Nora (Cuyo), Spill (Tucumán), Secco (Santiago del Estero) y Top Cola (Entre Ríos).

El consumo per cápita del año pasado fue record: 63,4 litros. Contribuyeron las campañas publicitarias con premios; la presentación del envase retornable del PET (polietereftalato), la fabricación de latas de aluminio, y las inversiones que aprovecharon créditos de Italia, Alemania y Japón.

Baesa, que tiene los derechos de Pepsi, obtendrá las franquicias de Brahma en el Brasil, Chile y Uruguay y será la mayor embotelladora de la marca fuera de Estados Unidos.

Créase o no, el sector de agua mineral se codicia por su rentabilidad, consumo y por la expansión del 8[illegible] por ciento de los pasados cuatro años. Villa del Sur (de Peñaflor) y Villavicencio (Cartellone) satisfacen el 7[illegible] por ciento de la demanda, donde apareció Glaciar (Pepsi) como competidor interesante.

Cepita y Cipolletti (Peñaflor) y La Tres Niñas (SanCor) son líderes en jugos puros y mezcla.

Mocoretá (de Rufino Baggio), Carioca (Peñaflor) y 5 Mentario (Ramak) están en igual posición con sus jugos para diluir.

Tang es la principal marca de jugos en polvo. Fue adquirida por Phillip Morris a través de su filial Massalin-Particulares, y comparte el quehacer con Ding-C (Quaker) y Vera (Arcor).

Coca-Cola lanzó Cherry Coke; Gatorade sacó su envase de un litro, Villa del Sur el de PET para rivaliza[r] con Glaciar.

Una cerveza sin alcohol será distribuida en todo el país por Quilmes

VINOS [illegible]

Años	Producci[ón] (miles[...])
1980	23.490
1981	21.799
1982	25.181
1983	24.719
1984	18.808
1985	15.741
1986	18.571
1987	24.548
1988	19.255
1989	20.318
1990	14.036
1991	14.550
1992	13.871
1993	12.900

Fuente: M & S sobre la base de Te[...]

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

BANCO DEL SUD S.A.

UN NEGOCIO CUSTODIADO POR EXPERTOS

EN MILLONES DE PESOS: 0 – 250 – 500 – 750

'91 – '92 – '93

VALOR DEL ACTIVO

Fuente: Banco Central

Cuando en 1989 sonaban los cañones de la hiperinflación, el antiguo accionista mayoritario y actual presidente del banco, Enrique Jaratz, vendió 70% del paquete accionario familiar a un grupo de economistas y expertos en el mercado monetario. Dos años después, el Banco del Sud iniciaba un fenomenal crecimiento, aventajando en su carrera a la mayoría de entidades financieras. Desde que rige la Ley de Convertibilidad, la entidad multiplicó por seis el valor de sus activos (ver gráfico) y aumentó los puestos de trabajo en un 35%.

En marzo del '92 cambiaron radicalmente las perspectivas del banco, al acordarse la entrada como socio de una filial del Banco Nacional de México (BANAMEX), que está entre los mayores bancos de ese país. El nuevo socio adquirió aquel año una participación del 29% en el capital de Banco del Sud. El frenesí del éxito continuó durante el segundo semestre del año pasado, cuando el banco colocó Obligaciones Negociables propias por 35 millones de dólares, amplió el capital en 7,5% y sus accionistas lanzaron al mercado una cantidad similar, reduciendo sus tenencias pero embolsando a cambio unos 20 millones de pesos en efectivo. Poco antes de las últimas fiestas navideñas, la Comisión Nacional de Valores autorizó al banco la constitución de un Programa Global de Obligaciones Negociables por hasta 150 millones de dólares.

En parte, los antiguos accionistas volverán a acrecentar su participación cuando el Banco Central les autorice la compra de Sud Bank & Trust Co. Ltd., con sede en Nassau, Bahamas. El banco "off shore" pertenece al mismo grupo de empresarios que Banco del Sud antes de su inscripción en Bolsa. Luego de que la auditoría externa tase el valor del patrimonio a comprar, Banco del Sud canjeará una cierta cantidad de acciones propias como pago por las de su filial en Bahamas.

Ricardo Arriazu, uno de los consultores económicos mejor cotizados del país, es socio del Banco del Sud. También lo es Leonardo Anidjar, ex secretario de Hacienda entre 1970-71 y miembro del directorio del banco desde hace 4 años. El eterno sueño de los consultores financieros más ambiciosos es, justamente, armar el banco propio. Inducidos por su profesión a vender sus ideas a clientes que por ellas hacen fortunas, la mayoría de los analistas carece del capital suficiente como para asociarse a un "grande" y encarar, desde allí, sus proyectos. Cuando accede al manejo de una entidad financiera, el analista puesto a banquero multiplica su creatividad e influencia sumando el dinero propio al de los ahorristas con la condición de respetar las normas legales y del Banco Central.

TODOS TOMAN

En la Argentina se está bebiendo mucho más gaseosa, cerveza, jugo y agua mineral. Pero el consumo de vinos y el de licores viene cayendo aceleradamente.

(Por Miguel Angel Fuks) El sector de bebidas ha sido uno de los más favorecidos por el Plan de Convertibilidad. De acuerdo con un informe sectorial de la consultora M&S, la producción fue en 1993 un 65 por ciento mayor que la de 1990. Pero tan pronto se discrimina por tipo de bebidas, se encuentran situaciones muy distintas: mientras las gaseosas y las cervezas protagonizan un verdadero boom, en vinos y licores se registra una clara tendencia contractiva.

Con una facturación superior a 4000 millones de dólares anuales, la elaboración de bebidas creció a un ritmo anual del 27 por ciento, en tanto sus precios treparon en ese trienio un 22 por ciento en dólares constantes.

Coca-Cola y Pepsi dominan el 95 por ciento del mercado interno. Sin embargo, hay marcas regionales conocidas: Pritty (Córdoba), Estambul y Pen (Santa Fe), Torasso (Noroeste), Nora (Cuyo), Spill (Tucumán), Secco (Santiago del Estero) y Top Cola (Entre Ríos).

El consumo per cápita del año pasado fue record: 63,4 litros. Contribuyeron las campañas publicitarias con premios; la presentación del envase retornable del PET (polietereftalato); la fabricación de latas de aluminio, y las inversiones que aprovecharon créditos de Italia, Alemania y Japón.

Baesa, que tiene los derechos de Pepsi, obtendrá las franquicias de Brahma en el Brasil, Chile y Uruguay y será la mayor embotelladora de la marca fuera de Estados Unidos.

Créase o no, el sector de agua mineral se codicia por su rentabilidad, consumo y por la expansión del 85 por ciento de los pasados cuatro años. Villa del Sur (de Peñaflor) y Villavicencio (Cartellone) satisfacen el 70 por ciento de la demanda, donde apareció Glaciar (Pepsi) como competidor interesante.

Cepita y Cipolletti (Peñaflor) y Las Tres Niñas (SanCor) son líderes en jugos puros y mezcla.

Mocoretá (de Rufino Baggio), Carioca (Peñaflor) y 5 Mentario (Ramak) están en igual posición con sus jugos para diluir.

Tang es la principal marca de jugos en polvo. Fue adquirida por Phillip Morris a través de su filial Massalin-Particulares, y comparte el quehacer con Ding-C (Quaker) y Verao (Arcor).

Coca-Cola lanzó Cherry Coke; Gatorade sacó su envase de un litro, y Villa del Sur el de PET para rivalizar con Glaciar.

Una cerveza sin alcohol será distribuida en todo el país por Quilmes a partir de abril, tras probarla en Rosario. Anuncia, además, un agua mineral para fin de año, lo que significa 30 millones de dólares de inversión.

Zona de impacto

Si bien hay diez fábricas de cerveza, Quilmes atiende cerca de la mitad de la demanda.

Una prolongada campaña publicitaria, con jóvenes por destinatarios, influyó para pasar del "piso" de 7 litros por habitante y por año en 1981/82 a los actuales 30. Lejos, todavía, de Alemania y Bélgica, que rondan los 160, y debajo de Estados Unidos y Canadá, con 120; México, 60, y Brasil, 35.

"La gente se inclina cada vez más por las bebidas claras, transparentes y naturales y no sólo en la Argentina sino también en el mundo", dijo a CASH uno de los directores de la Cámara de la Industria Cervecera Argentina, Luis Spanggemberch.

En el estudio sectorial de M&S Consultores se subraya que la venta de 7 millones de latas de cerveza, nacional e importada, de más de cien marcas, aún representa una porción pequeña del mercado. Las importan las mismas fábricas y Massalin-Particulares, Georgalos, Terrabusi y Dellepiane. Brahma mantiene el 30 por ciento de tales operaciones externas y proyecta aquí realizaciones por 80 millones de dólares.

Quilmes destinó 70 millones para una planta en Zárate y además de tenerla como socia representa a la holandesa Heineken. Se incorporó al emprendimiento de Maltería Pampa, al que se agregó, asimimo, Canadá Malting para comercializar parte de la producción en el sudeste asiático.

Zárate es el lugar elegido también por Wartsteiner, asociada al grupo Extrader, para una industria de 60 millones de dólares, de la que saldrá la marca Insenbeck.

La Compañía Industria Cervecera (Salta) encaró operaciones bursátiles para captar fondos para modernizar y aumentar su producción.

Empresas del grupo Bemberg dominan el 75 por ciento del mercado: Quilmes, Norte y Cuyo. Después figura Peñaflor, con el 12, y Ríos Seoane, 4.

Nuevas firmas aspiran a quedarse con el 8 o 10 por ciento del negocio que, en el mediano plazo, reflejará anualmente un consumo de 40 litros por habitante.

Una vida difícil

Casi 1900 bodegas y 250 fraccionadores conforman la actividad vitivinícola. En un 70 por ciento se desarrolla en Mendoza; más del 20 en San Juan.

El consumo viene decayendo. Después de superar los 90 litros por habitante y por año en 1970 ahora oscila en 50.

La menor demanda de los comunes se mantiene, con una preponderancia de los blancos sobre los tintos de 75 a 25 por ciento.

"Hay una mayor predilección por los vinos llamados 'finos', cuyos precios fluctúan entre 2 y 3,50 pesos y son de buena calidad –argumenta el gerente de la Asociación Vitivinícola Argentina, Mario Giordano–. De cualquier manera, la puntería se concentra en un mejor packaging. Ya llegaron a niveles significativos las cajas de cartón (tetrabrick) y hay quienes proyectan una botella diferente, descartable, para el vino de mesa."

En la consultora dirigida por Carlos Melconián y Rodolfo Santángelo calculan que prácticamente se duplicó la participación en el consumo de los vinos reserva y finos desde 1986 hasta 1992.

Mientras la superficie cultivada se redujo en un tercio, se conocen inversiones en nuevos viñedos para lograr uvas de calidad, de los tipos Cabernet, Chardonnay y Malbec. Asimismo, hubo renovación tecnológica.

La reconversión permitirá –se asegura– mejorar la escasa penetración en determinados mercados externos, como Japón y los de Europa.

Aunque relativamente chico, Giordano destaca la evolución del negocio del champagne: se incrementó un 50 por ciento en los últimos cinco años, pero apenas representa el 1 por ciento del consumo total de vinos.

Sabor amargo

De 34 firmas licoristas que había a principios de los 80 quedan 20. Después de un consumo de 100 millones de litros, con un "pico" de 130 millones en el '84, bajó al mínimo de 50 millones en el '90 y quedó en 65 millones en el '93.

Influyeron desde la suba de precios por el traslado de los mayores impuestos internos hasta el menor poder adquisitivo. Paralelamente, bebidas no alcohólicas, preparadas con hierbas, desplazaron ligeramente al vermut y aperitivos tradicionales.

Las perspectivas para los licores no son muy alentadoras por la fuerte competencia de alternativas de menor precio relativo (gaseosas y cerveza) y, por si fuera poco, de bebidas importadas.

GOTA A GOTA

GASEOSAS
- ✓ Se facturan 4000 millones de dólares por año
- ✓ La producción crece a un ritmo anual del 27 por ciento
- ✓ En 1993 se consumieron 63,4 litros per cápita
- ✓ Coca-Cola y Pepsi dominan el 95 por ciento del mercado

AGUA MINERAL
- ✓ La producción aumentó 85 por ciento en los últimos cuatro años
- ✓ Villa del Sur (Peñaflor) y Villavicencio (Cartellone) satisfacen el 70 por ciento de la demanda
- ✓ Pepsi salió a competir fuerte con su marca Glaciar

CERVEZA
- ✓ En la última década se cuadruplicó el consumo per cápita
- ✓ Quilmes abastece cerca de la mitad del consumo, y todas las del grupo Bemberg el 75 por ciento
- ✓ Se venden 7 millones de latas por mes

VINOS
- ✓ En 1970 se consumían 90 litros per cápita por año, y ahora sólo 50
- ✓ Los vinos finos desplazan a los comunes
- ✓ Hay preferencia por los blancos sobre los tintos

LICORES
- ✓ Profunda contracción
- ✓ Cayó el consumo de vermut, whisky, ginebra, licores secos, coñac, brandy, gin y vodka
- ✓ Sólo lograron mantenerse los licores dulces

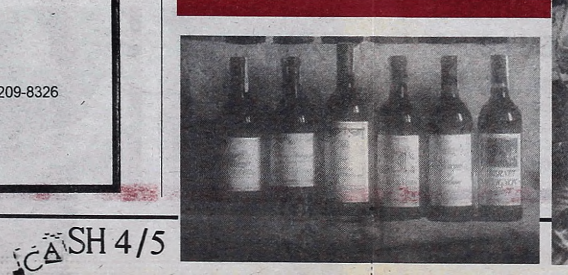
BEBIDAS



VINOS EN PICADA

Años	Producción (miles de hectolitros)	Ventas (miles de hectolitros)	Consumo per cápita (litros)
1980	23.490	21.972	75,4
1981	21.799	21.023	74,2
1982	25.181	21.003	73,1
1983	24.719	20.550	70,5
1984	18.808	19.812	67,0
1985	15.741	18.552	61,9
1986	18.571	18.559	61,0
1987	24.548	18.340	59,5
1988	19.255	17.861	57,1
1989	20.318	17.024	53,7
1990	14.036	17.714	55,1
1991	14.550	17.051	52,3
1992	13.871	16.174	48,6
1993	12.900	14.977	44,4

Fuente: M & S sobre la base de Tendencias Económicas.

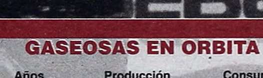


ESCALADA DE LA CERVEZA

Ventas entre el 1/7 y el 30/6 (en miles de hectolitros)

Empresa	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92
Quilmes	2.951	2.860	2.446	3.437	4.094
Río Paraná	–	376	853	1.235	1.322
Bieckert	690	729	561	716	899
Santa Fe	349	388	353	445	621
Estr. de Galicia	123	206	149	184	234
Córdoba	310	326	227	298	371
Cuyo y Norte	791	850	721	999	1.216
Cía. Ind. Cervecera	96	107	96	148	195
San Juan	–	–	–	12	36

Fuentes: M & S sobre la base de Tendencias Económicas.



GASEOSAS EN ORBITA

Años	Producción Millones de litros	Consumo per cápita Litros por habitante
1980	1.455	52,1
1981	1.296	47,7
1982	980	34,1
1983	1.085	37,2
1984	1.364	46,1
1985	1.359	45,3
1986	1.740	57,2
1987	1.679	54,4
1988	1.197	38,4
1989	980	30,9
1990	1.006	31,3
1991	1.576	48,3
1992	1.962	59,3
1993	2.129	63,4

Fuente: M & S sobre la base de Tendencias Económicas.



EBIDAS

TODOS TOMAN

En la Argentina se está bebiendo mucho más gaseosa, cerveza, jugo y agua mineral. Pero el consumo de vinos y el de licores viene cayendo aceleradamente.

partir de abril, tras probarla en Rosario. Anuncia, además, un agua mineral para fin de año, lo que significa 30 millones de dólares de inversión.

Zona de impacto

Si bien hay diez fábricas de cerveza, Quilmes atiende cerca de la mitad de la demanda.

Una prolongada campaña publicitaria, con jóvenes por destinatarios, influyó para pasar del "piso" de 7 litros por habitante y por año en 1981/82 a los actuales 30. Lejos, todavía, de Alemania y Bélgica, querondan los 160, y debajo de Estados Unidos y Canadá, con 120; México, 60, y Brasil, 35.

"La gente se inclina cada vez más por las bebidas claras, transparentes y naturales y no sólo en la Argentina sino también en el mundo", dijo a CASH uno de los directores de la Cámara de la Industria Cervecera Argentina, Luis Spanggemberch.

En el estudio sectorial de M&S Consultores se subraya que la venta de 7 millones de latas de cerveza, nacional e importada, de más de cien marcas, aún representa una porción pequeña del mercado. Las importan las mismas fábricas y Massalin-Particulares, Georgalos, Terrabusi y Dellepiane. Brahma mantiene el 30 por ciento de tales operaciones externas y proyecta aquí realizaciones por 80 millones de dólares.

Quilmes destinó 70 millones para una planta en Zárate y además de tenerla como socia representa a la holandesa Heineken. Se incorporó al emprendimiento de Maltería Pampa, al que se agregó, asimismo, Canadá Malting para comercializar parte de la producción en el sudeste asiático.

Zárate es el lugar elegido también por Wartsteiner, asociada al grupo Extrader, para una industria de 60 millones de dólares, de la que saldrá la marca Insenbeck.

La Compañía Industria Cervecera (Salta) encaró operaciones bursátiles para captar fondos para modernizar y aumentar su producción.

Empresas del grupo Bemberg dominan el 75 por ciento del mercado: Quilmes, Norte y Cuyo. Después figura Peñaflor, con el 12, y Ríos Seoane, 4.

Nuevas firmas aspiran a quedarse con el 8 o 10 por ciento del negocio que, en el mediano plazo, reflejará anualmente un consumo de 40 litros por habitante.

Una vida difícil

Casi 1900 bodegas y 250 fraccionadores conforman la actividad vitivinícola. En un 70 por ciento se desarrolla en Mendoza; más del 20 en San Juan.

El consumo viene decayendo. Después de superar los 90 litros por habitante y por año en 1970 ahora oscila en 50.

La menor demanda de los comunes se mantiene, con una preponderancia de los blancos sobre los tintos de 75 a 25 por ciento.

"Hay una mayor predilección por los vinos llamados 'finos', cuyos precios fluctúan entre 2 y 3,50 pesos y son de buena calidad –argumenta el gerente de la Asociación Vitivinícola Argentina, Mario Giordano–. De cualquier manera, la puntería se concentra en un mejor packaging. Ya llegaron a niveles significativos las cajas de cartón (tetrabrick) y hay quienes proyectan una botella diferente, descartable, para el vino de mesa."

En la consultora dirigida por Carlos Melconián y Rodolfo Santángelo calculan que prácticamente se duplicó la participación en el consumo de los vinos reserva y finos desde 1986 hasta 1992.

Mientras la superficie cultivada se redujo en un tercio, se conocen inversiones en nuevos viñedos para lograr uvas de calidad, de los tipos Cabernet, Chardonnay y Malbec. Asimismo, hubo renovación tecnológica.

La reconversión permitirá –se asegura– mejorar la escasa penetración en determinados mercados externos, como Japón y los de Europa.

Aunque relativamente chico, Giordano destaca la evolución del negocio del champagne: se incrementó un 50 por ciento en los últimos cinco años, pero apenas representa el 1 por ciento del consumo total de vinos.

Sabor amargo

De 34 firmas licoristas que había a principios de los 80 quedan 20. Después de un consumo de 100 millones de litros, con un "pico" de 130 millones en el '84, bajó al mínimo de 50 millones en el '90 y quedó en 65 millones en el '93.

Influyeron desde la suba de precios por el traslado de los mayores impuestos internos hasta el menor poder adquisitivo. Paralelamente, bebidas no alcohólicas, preparadas con hierbas, desplazaron ligeramente al vermut y aperitivos tradicionales.

Las perspectivas para los licores no son muy alentadoras por la fuerte competencia de alternativas de menor precio relativo (gaseosas y cerveza) y, por si fuera poco, de bebidas importadas.

GOTA A GOTA

GASEOSAS
- ✓ Se facturan 4000 millones de dólares por año
- ✓ La producción crece a un ritmo anual del 27 por ciento
- ✓ En 1993 se consumieron 63,4 litros per cápita
- ✓ Coca-Cola y Pepsi dominan el 95 por ciento del mercado

AGUA MINERAL
- ✓ La producción aumentó 85 por ciento en los últimos cuatro años
- ✓ Villa del Sur (Peñaflor) y Villavicencio (Cartellone) satisfacen el 70 por ciento de la demanda
- ✓ Pepsi salió a competir fuerte con su marca Glaciar

CERVEZA
- ✓ En la última década se cuadruplicó el consumo per cápita
- ✓ Quilmes abastece cerca de la mitad del consumo, y todas las del grupo Bemberg el 75 por ciento
- ✓ Se venden 7 millones de latas por mes

VINOS
- ✓ En 1970 se consumían 90 litros per cápita por año, y ahora sólo 50
- ✓ Los vinos finos desplazan a los comunes
- ✓ Hay preferencia por los blancos sobre los tintos

LICORES
- ✓ Profunda contracción
- ✓ Cayó el consumo de vermut, whisky, ginebra, licores secos, coñac, brandy, gin y vodka
- ✓ Sólo lograron mantenerse los licores dulces



ESCALADA DE LA CERVEZA

Ventas entre el 1/7 y el 30/6 (en miles de hectolitros)

Empresa	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92
Quilmes	2.951	2.860	2.446	3.437	4.094
Río Paraná	–	376	853	1.235	1.322
Bieckert	690	729	561	716	899
Santa Fe	349	388	353	445	621
Estr. de Galicia	123	206	149	184	234
Córdoba	310	326	227	298	371
Cuyo y Norte	791	850	721	999	1.216
Cía. Ind. Cervecera	96	107	96	148	195
San Juan	–	–	–	12	36

Fuentes: M & S sobre la base de Tendencias Económicas.

PICADA

Ventas (...hectolitros)	Consumo per cápita (litros)
21.972	75,4
21.023	74,2
21.003	73,1
20.550	70,5
19.812	67,0
18.552	61,9
18.559	61,0
18.340	59,5
17.861	57,1
17.024	53,7
17.714	55,1
17.051	52,3
16.174	48,6
14.977	44,4

...ncias Económicas.





GASEOSAS EN ORBITA

Años	Producción Millones de litros	Consumo per cápita Litros por habitante
1980	1.455	52,1
1981	1.296	47,7
1982	980	34,1
1983	1.085	37,2
1984	1.364	46,1
1985	1.359	45,3
1986	1.740	57,2
1987	1.679	54,4
1988	1.197	38,4
1989	980	30,9
1990	1.006	31,3
1991	1.576	48,3
1992	1.962	59,3
1993	2.129	63,4

Fuente: M & S sobre la base de Tendencias Económicas.

El Buen Inversor

APENAS UN RESBALON

Luego de una racha impresionante, la semana que pasó fue negativa para la City. Pero los financistas la tomaron como una pequeña tormenta de verano que no alcanza para nublar el horizonte. Dudas con las teleacciones.

Aunque en algunos persiste el temor a una recaída, la mayoría de los analistas de la City creen que volvió la calma a los mercados y, salvo algún que otro resbalón que corrija el valor de ciertos papeles, siguen viendo tiempos de bonanza en el horizonte. Aun cuando la última semana terminó con saldos negativos, la baja del 2,6 por ciento en el MerVal fue tomada por los operadores casi como un saldo auspicioso ante la negra perspectiva que se veía venir luego del bajón en Wall Street del viernes 4 provocado en buena medida por el aumento en la tasa de interés de corto plazo en Estados Unidos. Por otra parte, el índice del 0,2 por ciento en la inflación mayorista en aquel país (cuando se esperaba el doble) hizo repensar las expectativas de un recalentamiento de los precios, uno de los motores para que la FED insistiera en aumentos más fuertes en la tasa.

Bolsas en baja en el Primer Mundo, suba de tasas de corto y largo plazo en Estados Unidos y cierto resquemor por la anunciada inclusión de las acciones y otras inversiones financieras en el impuesto a los Bienes Personales fueron los elementos que abonaron la cautela de los operadores. Tanto que los fondos de inversión internacionales redujeron sensiblemente sus operaciones la semana que pasó, esperando a que aclare el panorama, lo que provocó una notable caída en los volúmenes operados. Pero los malos augurios no se confirmaron.

"Con Venezuela en crisis y México aún bajo el efecto Chiapas, la Bolsa argentina sigue estando de onda para los operadores internacionales. Lo que sucede es que la falta de inversores institucionales locales hace que no haya recambio cuando aquéllos deciden parar la pelota. Pero el cierre del viernes ya mostraba cierto repunte", razonó el gerente financiero de un banco extranjero. Según el manager, como el mercado local aún sigue siendo chico (y muy sujeto a convulsiones especulativas), cualquier signo que llegue desde el Norte, aunque no tenga la mínima justificación técnica, provoca un temblor. "Este viernes los brokers de Nueva York estuvieron varias horas sin tocar una pantalla. Muchos aquí se pusieron nerviosos. ¡Pero la causa había sido una tormenta de nieve en Manhattan que los dejó incomunicados!", relató el directivo.

Sobre el cierre de las operaciones volvió la corriente y aparecieron firmes órdenes de compra, lo que hace prever un rebote para la apertura de mañana en Buenos Aires.

El arrastre que puedan tener las teleacciones en esta movida es aún una incógnita. El informe que difundió el fondo Oppenheimer a medidados de semana hizo retroceder el precio de Telefónica y Telecom, pero hay quienes remarcan que aún tienen algo para dar. "Suena extraño decir que hay que vender hoy (con el papel rondando los 9 pesos) pero hay que volver a entrar si baja hasta 8. En este mercado eso significaría ganancias muy acotadas. Pareciera que se trató de una recomendación para ganar comisiones haciendo trading, más que haber estado basada en análisis serios. Con los números que suelen exhibir, son empresas que aguantan tranquilamente hasta 10 pesos por acción", desafió un mesadinerista local.



La cantidad de $ que existen
(en millones)

Cir. monet. al 10/2	11.893
Base monet. al 10/2	16.344
Depósitos al 8/2	
Cuenta corriente	2761
Caja de ahorro	2627
Plazos fijos	5422

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

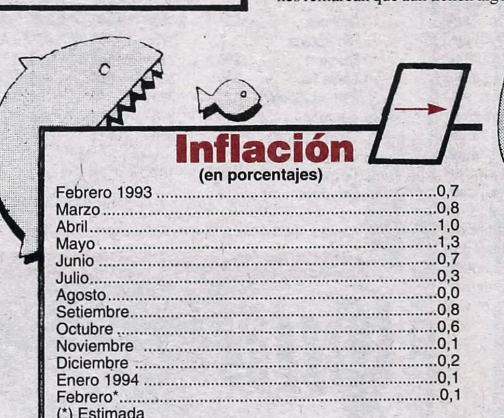
Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**1,0000**
LUNES	1,0000
MARTES	1,0000
MIERCOLES	1,0000
JUEVES	1,0000
VIERNES	1,0000



Acciones

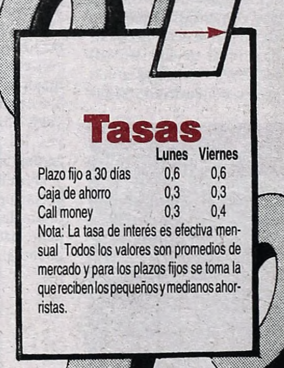
	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 4/2	Viernes 11/2	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,450	1,450	0,00	13,28	26,64
Alpargatas	1,030	1,010	- 1,9	5,21	16,76
Astra	2,80	2,59	- 7,5	- 6,16	14,60
Atanor	0,60	0,58	- 3,3	0,00	45,00
Bagley	6,30	5,90	- 6,3	- 7,81	19,19
Celulosa	0,330	0,353	6,9	2,32	44,08
Comercial del Plata	8,70	8,50	- 2,3	4,29	21,43
Siderca	0,665	0,645	- 3,0	- 0,31	15,18
Banco Francés	14,60	14,35	- 1,7	- 1,71	12,99
Banco Galicia	11,15	11,15	0,00	2,76	10,95
YPF	29,00	27,80	- 4,1	- 1,42	8,14
Indupa	0,470	0,395	- 15,9	-23,30	16,18
Ipako	1,37	1,42	3,6	10,94	67,06
Ledesma	1,76	1,70	- 3,4	- 2,30	24,09
Molinos	15,25	14,20	- 6,9	- 4,38	10,94
Pérez Companc	7,41	7,52	1,5	4,01	20,32
Nobleza Piccardo	5,00	4,75	- 5,0	-15,18	25,00
CINA (ex Reanult)	18,00	17,60	- 2,2	- 2,76	15,56
Telefónica	8,85	8,60	- 2,8	8,86	17,33
Telecom	7,80	7,60	- 2,5	5,56	21,02
Promedio Bursátil	–	–	–	**3,03**	**16,22**



Inflación
(en porcentajes)

Febrero 1993	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,2
Enero 1994	0,1
Febrero*	0,1

(*) Estimada



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,6	0,6
Caja de ahorro	0,3	0,3
Call money	0,3	0,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

MARCELO MENENDEZ
Vicepresidente de V. Menéndez y Asoc. Sociedad de Bolsa

–La Bolsa tuvo varios altibajos en la semana que pasó. ¿Cuál es su impresión sobre lo que sucede en el mercado?

–Este es un momento particular, porque luego de la gran suba de enero todos los operadores estábamos esperando una corrección hacia abajo. Sucede que, ante el constante ingreso de fondos extranjeros, las tomas de ganancias no llegaban a impactar de lleno.

–¿Pero esta baja puede profundizarse?

–No. La tendencia de fondo es muy buena, no sólo para Buenos Aires sino para toda la región. Los activos de renta variable (acciones) en mercados emergentes siguen despertando un gran interés desde el exterior. Claro que en esto no hay que descartar un pequeño escalón para recomponerse y seguir.

–¿Esta apreciación sirve también para los títulos públicos?

–Es evidente que los títulos se han desprendido del mercado accionario; son un mercado aparte. No veo que la tasa de largo plazo en Estados Unidos vaya a estar muy por encima de su nivel actual (6,40/6,45 por ciento), lo que afirma la evolución de los bonos Par de la deuda externa. Habrá que seguir de cerca la evolución de estos papeles.

–¿Los Bónex '89 seguirán teniendo atractivo?

–Evidentemente éste es un título vedette. Puede que no tenga un gran rendimiento pero es el mejor.

–¿El ingreso de fondos extranjeros seguirá firme durante este año?

–No sé si se puede hablar de firmeza, pero lo que es seguro es que los que están operando lo hacen a muy alto nivel, y son los que gestaron el ascenso de los últimos meses. Además, no hay que olvidar que a partir de julio empezarán a participar las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, lo que seguramente traerá nuevo oxígeno al mercado. Definitivamente, éste es un mercado muy diferente al del '92, cuando la euforia terminó en picada, así que no veo motivos para asustarse.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión de alrededor de 10.000 dólares?

–Con ese monto, un 40 por ciento lo destinaría a acciones, la mitad de esa cifra en la Bolsa local y el resto en empresas de Brasil. Un 20 por ciento lo pondría en Bónex '89, otro 10 por ciento en Par Bond, y dejaría un 30 por ciento para colocar en opciones. En este rubro quedan algunas perlas para aprovechar.

–Dentro de las acciones, ¿qué empresas aparecen como elegibles?

–Básicamente, tres rubros: las petroleras, alimenticias y del sector de la construcción. Por aquí van a estar las vedettes del '94.

–Veo que no menciona a las telefónicas, que hasta ahora siempre figuran en cualquier ranking...

–No las menciono porque creo que por el momento no tienen mucho camino por recorrer.

–¿Cree que el tipo de cambio se va a mantener en este nivel hasta el '95?

–Sí. Por ahora es una variable sin riesgos, y no hay señales que indiquen que haya que tomar alguna cobertura en moneda extranjera, al menos por este año.



Bónex en dólares

Serie	Precio: Viernes 4/2	Precio: Viernes 11/2	Variación (en porcentaje): Semanal	Variación (en porcentaje): Mensual	Variación (en porcentaje): Anual
1984	99,00	98,50	- 0,5	0,50	0,1
1987	96,50	96,00	- 0,5	1,6	0,6
1989	92,85	92,90	0,0	0,4	0,5

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Uruguay busca bajar costos

CUALQUIER COSA MENOS DEVALUAR



Aunque admite el atraso cambiario, el gobierno oriental busca paliar las críticas de industriales y productores agropecuarios mediante un paquete de alivio fiscal. El modelo enfrenta el año electoral sin dominar la inflación y con una actividad menguante.

En pleno año electoral –en noviembre se celebrarán los comicios presidenciales–, el gobierno uruguayo afronta una creciente demanda de los sectores productivos. Tanto la industria como el agro vienen reclamando por la desaceleración de la actividad, que atribuyen al persistente retraso en el tipo de cambio. La discreta temporada turística no sirvió para amortiguar las críticas, mientras las respuestas oficiales insisten en consolidar el modelo mediante un paquete de alivio fiscal que reduzca los costos empresarios.

Las encuestas muestran un empate de preferencias entre el opositor Frente Amplio –que lideraría el actual intendente de Montevideo, Tabaré Vázquez– y el ex presidente Julio María Sanguinetti, cuyo partido forma parte de la administración de Luis Lacalle.

Este no consiguió aún dominar la inflación (que fue de 3,4 por ciento en enero y de 51,9 en los últimos doce meses, lo que medido en dólares es record mundial según admitió el gobierno); soporta un déficit comercial que supera en 50 por ciento al valor de las exportaciones; y padece un repliegue de la actividad: del 7,4 por ciento de crecimiento del PBI en 1992 bajó el año pasado a poco más de uno por ciento.

La actividad turística completó el cuadro preocupante. Si bien en diciembre se registró un repunte de 6 por ciento respecto de igual mes de 1992, el ingreso de visitantes bajó de 353 a 351 mil entre enero del 92 y el mes pasado (hubo 1,5 por ciento menos de argentinos y 9,6 más de brasileños). Como contrapartida los funcionarios exhiben los buenos niveles de inversión y el descenso del desempleo, que en 1993 tocó el nivel más bajo del actual período: 8,4 por ciento.

La disputa político-económica tomó temperatura a fines del mes pasado, luego de que la interpelación parlamentaria a los ministros de Economía e Industria, Energía y Minería (Ignacio de Posadas y Eduardo Ache, respectivamente) radiografiara la situación. Días antes la Cámara de Industrias del Uruguay firmó con el PIT-CNT (la central sindical) un duro documento y luego hizo llegar a los senadores un estudio en el que puntualizó que:

- Desde 1987 el sector manufacturero redujo en 68 mil los puestos de trabajo.
- Paralelamente, la productividad en el sector aumentó en el mismo período apenas 27 por ciento. La pérdida de competitividad, según la CIU, puede estimarse en 38 por ciento entre 1990 y 1993.
- Y eso se atribuye al desfasaje cambiario, que se calcula desde 1989 en un 82 por ciento.
- En cuanto a los costos laborales, el total de cargas sociales en relación a los salarios nominales representa un 38,5 por ciento. Entre 1988 y 1993 esas cargas aumentaron casi 74 millones de dólares.

De Posadas insistió en que una corrección al tipo de cambio no era la salida, de manera que propició una "minidevaluación estructural" a través de media docena de proyectos de ley. Estos apuntan a desregular algunas actividades, a incentivar las exportaciones gravando las importaciones y el consumo, y a resolver algunas cuestiones de fondo como la seguridad social.

Las restantes iniciativas procuran suprimir trámites en las exportaciones, derogar impuestos sobre las exportaciones pesqueras y sobre el ingreso de bienes en admisión temporaria, y eliminar el uso de guías de tránsito para transportar mercaderías entre los distintos departamentos.

La devolución de impuestos a las exportaciones podría alcanzar un monto global de 70 millones de dólares si el Congreso autoriza la suba de hasta 3 por ciento en la tasa que el Banco de la República cobra a las importaciones, que actualmente se sitúa en 1,25 puntos.

A ello se sumó el plan conocido la semana pasada de crear un nuevo gravamen de 2 por ciento al consumo de productos importados (exceptuando bienes de capital) para añadir otros 40 millones al mismo fin de reducir costos.

La tercera opción que impulsa Ache es financiar el paquete fiscal utilizando parte de los 100 millones de dólares que quedarían liberados tras la refinanciación de compromisos por la construcción de la represa binacional de Salto Grande. Y es conocida la posición del ministro de Ganadería, Pedro Saravia, favorable a la colocación de títulos de deuda externa para volcar los recursos entre los productores.

En cuanto a los cambios propuestos para reformar el sistema de seguridad social, apuntan a mejorar la relación entre activos y pasivos desestimulando el retiro temprano y premiando la permanencia en actividad.

Las medidas fiscales obligaron a posponer para marzo el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, en el que también deben redefinirse los gastos luego de ajustes salariales en el sector público que superaron lo previsto. "Estaríamos en un déficit de uno por ciento del producto, cuando el objetivo para fines de este año era cerrar con un desequilibrio de 0,5 a 0,6 por ciento", admitió De Posadas.

Presidente del Uruguay, Luis Lacalle.



PERIPLO

PESCADORES. El primer ministro francés, Edouard Balladour, recurrió a las concesiones económicas para enfrentar la revuelta de pescadores contra el producto importado. El gobierno prometió otorgar más de 50 millones de dólares para ayudar al sector e intensificó la vigilancia aduanera sobre el pescado extranjero, además de reducir por seis meses el pago del impuesto social obligatorio. Adicionalmente Francia pidió autorización a la Unión Europea para fijar los precios de ciertos tipos de pescados. Cerca de 800 pescadores destruyeron la semana pasada toneladas de productos importados en el mercado mayorista de Rungis.

DESEMPLEADOS. Aplicar impuestos más elevados sobre el capital para compensar las reducciones de costos de los salarios es una de las varias propuestas para reducir el desempleo incluidas en un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La conclusión política del trabajo que posiblemente pautará el debate con el presidente Bill Clinton en la cumbre del Grupo de los Siete el mes próximo enfatiza la necesidad de una mayor flexibilidad de los mercados de trabajo (jornada, costo de la mano de obra, etc.) para elevar el empleo. Otras recomendaciones son: estimular el clima empresarial; mejorar la calificación y capacitación de la fuerza de trabajo; impulsar la difusión del know-how tecnológico; reformar los dispositivos de seguridad del trabajo; pasar de medidas pasivas a activas; y reformular los sistemas de beneficios para incrementar los incentivos laborales.

ENFOQUE

(*Por Leonel R. Massad**) El Poder Ejecutivo envió al Congreso para el tratamiento en sesiones extraordinarias un proyecto que modifica el actual Impuesto a los Bienes Personales no Afectados al Proceso Productivo, que en caso de sancionarse pasaría a denominarse simplemente Impuesto a los Bienes Personales.

Sustancialmente, los cambios proyectados consisten en la ampliación de la base imponible mediante la eliminación de importantes exenciones, y en la reducción de la tasa del 1 al 0,5 por ciento. Entre las exenciones que se suprimirían figuran los depósitos, las tenencias de acciones, títulos públicos y de obligaciones negociables, y los activos de las explotaciones unipersonales.

El proyecto para modificar el Impuesto a los Bienes Personales es una de las muy escasas iniciativas tributarias con sesgo de redistribución progresista que ha tomado este equipo económico. No bien Página/12 anticipó la idea, buena parte del establishment saltó de inmediato como leche hervida con críticas de diversa índole, que en el fondo reflejan la poca predisposición que hay en el poder económico para pagar impuestos de ese tipo. En esta nota, Leonel Massad –uno de los más reconocidos expertos tributarios– explica por qué considera positiva la propuesta.

En términos generales, considero a la propuesta como positiva y favorable para mejorar –al menos en muy limitada proporción– la equidad vertical del sistema, en la medida que el impuesto recae sobre personas de cierto nivel patrimonial y no grava las propiedades de las franjas inferiores de la pirámide social. No puede parecer injusto que quienes poseen significativa magnitud de patrimonio (se gravaría con el 0,5 por ciento la riqueza que exceda los 100.000 pesos) atesorado contribuyan con alguna mínima parte a la recaudación requerida por el sector público.

Vale por otra parte recordar que entre los efectos económicos reconocidos a los tributos de esta naturaleza se cuenta el de incentivar la afectación productiva de ciertos patrimonios inexplotados, como ser dinero en efectivo en moneda nacional o extranjera, terrenos baldíos, departamentos desocupados, etcétera.

No obstante la amplia generalización prevista, no cabe presumir que la nueva estructura del impuesto llegue a interferir de manera significativa en la composición de los patrimonios individuales, en particular por dos razones:

1) las rentas que ofrecen las actuales inversiones –aunque limitadas relativamente por las condiciones del mercado interno e internacional–, son suficientes para cubrir la alícuota del 0,5 por ciento del Impuesto sobre los Bienes Personales, sin llegar a afectar una parte sustancial de tales rendimientos.

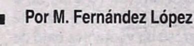
2) Dado el grado de máxima generalización con que quedaría instrumentado el impuesto, prácticamente no existirían inversiones significativas posibles que sean suceptibles de gozar de exenciones. Cabe aquí señalar que este impuesto no será soportado por las personas residentes en el exterior.

Un aspecto que merece ser destacado es la muy limitada recaudación relativa que ofrecen los gravámenes de esta naturaleza. En efecto, mientras que por el Impuesto al Valor Agregado se espera una recaudación de 18.000 millones de pesos anuales y por el Impuesto a las Ganancias 6.000 millones, el impuesto sobre los bienes personales proyectado ofrecería un rendimiento del orden de los de los 350 millones según lo anunciado oficialmente, aunque según mis cálculos podría superar los 500 millones.

Como se observa, son cifras poco significativas –en términos relativos–, por lo cual no debe pensarse que la medida proyectada por la conducción económica lleva como idea principal la de lograr un incremento significativo en la recaudación, y ni siquiera la de salvar hipotéticos baches presupuestarios.

* *Ex titular de la DGI* .

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Voces en el aire

"La gente hoy está inusualmente ávida de un diagnóstico más fundamental; está más especialmente preparada para recibirlo y ansiosa por probarlo, aunque sólo sea válido en apariencia." Estas palabras, que hoy podemos suscribir, las escribió lord Keynes en diciembre del '35, y subrayan la necesidad de una luz, aunque imperfecta, para alumbrar los vericuetos económicos. Pero el ilustre economista iba más allá, al afirmar que quienes pretenden ignorar las ideas económicas no saben cuánto dependen de ellas: "Las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando son erróneas, son más poderosas que lo que comúnmente se cree. Por cierto, el mundo está gobernado por poco más. Los prácticos, que se creen libres de toda influencia intelectual, suelen ser los esclavos de algún economista difunto. Los locos en el poder, que oyen voces en el aire, destilan sus delirios de algún escritor de cuarta de pocos años atrás".

Nuestra experiencia –a mitad de camino entre aquel '35 y este '94– confirma la opinión de Keynes. Hacia 1955/6 se comenzó a pensar como estrategia para superar el atraso económico, concentrar los escasos recursos en *sectores estratégicos*, o sea con importantes "eslabonamientos" anteriores o posteriores dentro de la estructura productiva. En la profesión se llamó a ese enfoque *crecimiento desbalanceado* o *desequilibrado*. Albert O. Hirschan, tras su experiencia colombiana de 1952/6, comenzó a desarrollar ese enfoque en la Universidad de Yale en 1956/7, que culminó en su libro *La estretagia del desarrollo económico* (Yale U. Press, 1958). Y Paul Streeten, hoy consultor del PNUD –profesor de la UBA en 1963–, publicó en 1959 su *Crecimiento desbalanceado*. Por otra parte, también los estudios sobre la economía argentina en esos años –informes de Raúl Prebisch y de una misión conjunta de economistas de Naciones Unidas y argentinos– acusaban esa influencia, y diagnosticaban males económicos focalizados: la incidencia del petróleo en las importaciones, el enorme déficit ferroviario, etcétera. Teoría y realidad sugerían la estrategia –que usaría Frondizi– de librar batallas por sectores. ¿Cuáles? El petróleo como sector de altos eslabonamientos fue confirmado por un estudio de Bronfman y Llosas, realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UBA, dirigido entonces por el doctor Guido Di Tella, quien en sus clases de Teoría del Crecimiento Económico tenía precisamente como bibiliografía principal el libro de Hirschan.

Pocas veces, como ésta, aparece tan clara la influencia de las ideas económicas sobre una acción de gobierno. Pero también muestra la volatilidad de ese mecanismo, que depende de la duración de los gobernantes. Caído Frondizi, rápidamente se terminaron las "batallas" sectoriales. El gobierno de Illia, más inclinado a la planificación económica, se apoyó técnicamente en el CONADE, donde la influencia intelectual del teórico de la planificaciín, Jan Tinbergen, fue inevitable. Caído Illia, el gobierno militar que le sucedió añadió al CONADE un Consejo Nacional de Seguridad, conforme con la doctrina militar imperante. También ese gobierno cayó y con él su modelo. Y así siguiendo. La experiencia histórica enseña, sin excepciones, que el cambio de gobernantes produce un cambio de modelo. No hay modelo único ni eterno, y con toda exactitud puede predecirse cuándo y cómo "caerá" el modelo que impone al gobernante de turno.

¿Gorditas? ¡Las pelotas!

La teoría de la *impaciencia* fue introducida por los economistas austríacos y por Irving Fisher, para explicar la tasa de interés. La teoría económica moderna, no obstante haber aplicado matemáticas avanzadas a ese tema, sólo desarrolló la *impaciencia del consumidor*, ignorando por completo la *impaciencia del productor*. Sin embargo, ambos tienen en común que su impaciencia está referida al curso futuro de los acontecimientos; y tienen la diferencia de que, mientras el consumidor actúa en forma personal y subjetiva, el productor debe hacerlo dentro de una estructura productiva, donde cada elemento nuevo en el horizonte temporal afecta en mayor o menor grado al conjunto. Los economistas hablan de *horizonte temporal* para referirse a la vida. Para el productor, su vida y futuro están en la venta de la producción y en el precio que se puede obtener. No son factores independientes, pues aquel que vende a menor precio se adueña del mercado y deja afuera, sin colocar su producción –y por lo tanto recibiendo un *precio cero*– a los demás productores.

Entre productores del país, las diferencias de precio pueden deberse a diferencias de productividad, de distancia a los centros de consumo, etcétera. Pero si hay libre ingreso de productos extranjeros, la comparación de precios se complica. Si P es el precio de un producto argentino en pesos, y P' es el precio en rupias del mismo producto en el mercado extranjero, en el mercado argentino se comparan P con $T.P' + f$, donde T es el factor de conversión (tipo de cambio) de rupias a pesos, y f es el flete en pesos que paga el producto extranjero para llegar al mercado nacional. Detrás de P y P' están los costos de producción, que podemos suponer iguales. A igualdad de todas las condiciones de producción y comercialización, el *tipo de cambio*, y sólo él, decide si el precio del producto extranjero es más alto o más bajo que un producto nacional idéntico. Y detrás de T está la decisión o el capricho del ministro de Economía.

Es tan decisivo el tipo de cambio que una multinacional puede programar por computadora dónde producir un mismo bien en iguales condiciones. Un tipo de cambio sobrevaluado hace que la multinacional produzca, por ejemplo, puré de papas deshidratado y galletitas de agua en Chile, calditos de carne en Brasil, etcétera, y luego los importe a la Argentina. La mercancía es igual a la del país, y más barata. Para la multinacional es un mero cálculo de rentabilidad, pero para el productor de papas (insumo del puré) de Balcarce, o de trigo (insumo de las galletitas) de Santa Fe, etcétera, importa tirar su producción o malvenderla, y al fin abandonar campos cuya producción no cubre los costos, aunque sean tan eficientes como el agricultor extranjero.

Es el caso de los productores de fruta de Río Negro: un año atrás vendían a 0,1 peso el kilo, y hoy a la mitad. La entrada de fruta chilena crea una situación como la de los pescadores franceses ante la importación de pescado inglés. Ellos necesitaron el incendio del Parlamento de Bretaña, construido antes de la Revolución de 1789, para obtener ayuda y subvenciones. Los productores de Río Negro se limitaron a aplicar la pedagogía del fuego sólo a sus propios productos. Pero al no ser atendidos sus reclamos de asistencia crediticia y subvenciones, verse con la manos vacías y reducido su horizonte temporal al día de la fecha, ¿perderán la paciencia?

BANCO DE DATOS

LA BUENOS AIRES

La Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones fue muy estricta en cuanto a prohibir la publicidad de las compañías hasta tanto éstas no sean autorizadas a funcionar. La Buenos Aires Seguros, del grupo Roberts, que participa en el proyecto junto con los bancos Quilmes, Deutsche y Banesto, además de la Corporación Financiera Internacional, tuvo que aclarar públicamente que en ocasión de celebrarse el 90º aniversario de la aseguradora, en el Palais de Glace, se distribuyeron folletos entre los invitados en los que se mencionaba el nombre de las entidades que forman la AFJP. En el aviso, exigido por la Superintendencia, comandada por el delfín de Domingo Cavallo, Felipe Murolo, el grupo aclaró que no tuvo la intención de hacer publicidad a través de esa documentación. De este modo, La Buenos Aires y el resto de sus socios cumplieron con la formalidad, pero los invitados ya saben de la iniciativa que están emprendiendo en el negocio de AFJP.

PUMA Y SHELL

Las estaciones de servicios del holding Comercial del Plata y las de la multinacional angloholandesa resultaron las de más alta calificación en el rubro satisfacción global, de acuerdo con un estudio de medición entre usuarios realizado por Prince & Cooke. Los clientes indicaron como variable fundamental para su elección la ubicación (79 por ciento de los casos), la calidad de atención (19 por ciento) y la rapidez (18 por ciento). Los encuestados no consideraron la marca de combustible un aspecto determinante para la elección de las estaciones, y los niveles de precios fueron el ítem de más baja calificación de la muestra de 500 casos.

MAYO

El banco cooperativo, que tiene como conductor a Rubén Beraja, ha asumido una agresiva estrategia de expansión. Está negociando su ingreso a la AFJP que lideran los bancos Provincia de Buenos Aires y Santander y además se ha presentado en la oferta internacional del Banco Pan de Azúcar, de Uruguay. Esta última entidad, que es la segunda en importancia en captación de depósitos de "no residentes" (colocaciones de extranjeros, fundamentalmente de argentinos), fue intervenida en 1987 y el Estado uruguayo la tomó a cargo dos años más tarde. Por otro lado, Banco Mayo, con una red de 38 sucursales, compró al grupo Bank Hapoalim, de la central obrera israelí y que cuenta con una red internacional que abarca 16 países, el 50 por ciento y el control de Hapoalim Uruguay por aproximadamente 1,6 millones de dólares. Además de poner un pie en la plaza uruguaya, el Banco Mayo, a través de Hapoalim Mayo Casa Bancaria (es la nueva denominación de la entidad) recibirá un pago anual de 200 mil dólares durante el primer año del acuerdo (monto que será revisado anualmente) por la derivación de clientes al grupo Bank Hapoalim.